Chef d'entreprise MODE D'EMPLOI

Ce nouveau guide essentiel du dirigeant d'entreprise va vous permettre de développer vos potentiels, révéler vos talents, transformer vos actions en succès, et assurer la réussite de votre entreprise.

Véritable méthode, il donne les outils et les clés pour franchir sereinement les étapes de votre parcours vers votre succès professionnel.

En 26 points fondamentaux de A à Z, vous serez accompagné(e) jusqu'à la pleine réussite de vos actions.

Des conseils pratiques et éprouvés :

- La méthodologie pour chaque étape du parcours du dirigeant
- L'état d'esprit et le comportement
- Le management des équipes
- La gestion financière
- Le commercial et la vente
- Le marketing et la communication
- La gestion au quotidien

Toute l'information utile :

- Documents type
- Législation
- Questionnaires et tests

En 20 ans, plus de 3 000 dirigeants d'entreprise ont bénéficié des conseils contenus dans ce guide !

ISBN : 978-2-9545201-0-0

49 €

www.chefdentreprisemodemploi.com

GÉRARD SCHOUKROUN

Chef d'entreprise MODE D'EMPLOI

JFD ÉDITIONS

GÉRARD SCHOUKROUN

Chef d'entreprise MODE D'EMPLOI

LE GUIDE DU CHEF D'ENTREPRISE de A à Z

JFD ÉDITIONS

GÉRARD SCHOUKROUN

Chef d'entreprise MODE D'EMPLOI

JFD
Éditions

Dépôt Légal : mai 2013

ISBN : 978-2-9545201-0-0

À cœur vaillant rien d'impossible…

Avec plus de 500 000 créations d'entreprise chaque année, la France est une terre d'entrepreneurs.

L'entreprise est une magnifique aventure dont l'issue dépend d'une vision à long terme associée à une stratégie de développement clairement définie.

Au-delà de l'idée initiale, le bon développement de votre activité passera par l'application des règles simples et pratiques que vous trouverez dans ce guide.

En vingt années d'accompagnement des entreprises, plus de 3 000 dirigeants ont été formés par l'auteur.

C'est pourquoi, après avoir repris le cabinet de GÉRARD SCHOUKROUN et constaté tous les bénéfices de sa méthode, je lui ai demandé à de bien vouloir écrire ce livre pour nous dévoiler ses outils.

Vous allez vivre de grands changements, soyez assuré de trouver ici de quoi vous guider pas à pas pour accéder à la maîtrise de votre développement personnel et celui de votre entreprise.

BON VENT !

FRÉDÉRIC JOLY-BOSCHER

Gérard SCHOUKROUN, autodidacte et fondateur en 1993 du cabinet IDEC (Institut de Développement Economique et Commercial) a conseillé plus de 500 chefs d'entreprise de TPE, PME-PMI, et a formé plus de 3 000 entrepreneurs et collaborateurs.

Il a su mettre au service des autres son expérience de la direction d'entreprise et a ainsi développé une méthode qui a permis à bon nombre d'entre eux de suivre la voie du succès, avec efficacité et en toute sérénité.

Né en 1946, il a commencé sa vie professionnelle à 14 ans, en tant qu'apprenti ajusteur à la DCAN (Direction des Constructions et Armes Navales) de Toulon, puis à Brest. Les quinze premières années de sa vie professionnelle le verront exercer son métier sur des bateaux de la Marine Nationale, et se spécialiser par la suite dans la fabrication de moules à injection plastiques et d'outils de découpe. Ce parcours le conduit à prendre régulièrement des responsabilités de plus en plus importantes, et passer ainsi de manoeuvre OS1 à Directeur technique et commercial, dans des entreprises de plus en plus spécialisées, en particulier à Monaco où il a vécu onze ans, de 1966 à 1977.

À 31 ans, de retour en Bretagne, il fonde son entreprise, AFP (Atelier de Fabrication Plastique) à Trémeven dans le Finistère. Spécialisée dans la production d'enseignes publicitaires et de signalisation, l'entreprise connaît un développement constant.

Son carnet de commande et son personnel croissent d'année en année.

Les effectifs de l'entreprise passent ainsi de 1 à 48 collaborateurs, en même temps que s'étendent sa notoriété et sa clientèle.

L'enthousiasme de son dirigeant, les valeurs de l'équipe d'AFP lui assurent un formidable succès, d'abord local, puis régional et ensuite national. La réussite durera 15 ans, de 1978 à 1993, avant de passer le relais à des repreneurs.

Simple Délégué Consulaire à la CCI de Quimper, puis Président de la Jeune Chambre Économique de Quimperlé et de sa région, membre du CJD, Gérard SCHOUKROUN poursuit dans la voie de la réussite en fondant le cabinet IDEC le 2 novembre 1993.

Pour cet amoureux du partage et de la convivialité, le temps de la transmission des connaissances est venu.

Appliquant à sa propre entreprise la méthode qu'il a mise au point durant toute sa vie professionnelle, il permet à IDEC de devenir un acteur majeur du conseil et de la formation pour les dirigeants d'entreprise en Bretagne.

Aujourd'hui, IDEO franchit une étape supplémentaire en permettant aux chefs d'entreprise qui le souhaitent de bénéficier des connaissances accumulées au cours de vingt années professionnelles d'accompagnement des dirigeants.

Sommaire

A. Les ressources humaines internes

L'essentiel 10
Vous, le dirigeant 11
Votre parcours personnel 13
Votre parcours professionnel 14
Vos Ambitions 15
Vos compétences 16
Le métier de chef d'entreprise 17
Votre équilibre personnel 20
La confiance en soi 21
Soyez vous-même 30
L'organigramme des fonctions 32
Questionnaires & Tests 37

B. Le management

Le dossier de vos collaborateurs 48
Les compétences de vos collaborateurs 50
Diriger votre personnel 57
L'esprit d'équipe 66
Le recrutement 67
Entraînement pour un Commercial 79
Réussir ensemble 87

C. Les ressources externes

L'expert-comptable 90
Le banquier 91
L'avocat 92
Les consultants 97
Les formateurs 98
Les commerciaux des fournisseurs 99
Les institutions 100
Les organismes professionnels 101
Les chambres consulaires 102
Le fichier des relations personnelles 103

D. Les produits

Les produits et services 106
La technique 110
L'étude et la conception 111
Les achats 112
Les stocks 113
L'environnement 114
L'innovation 115

E. La production

Les approvisionnements 120
L'ordonnancement 121
La planification 122
Produire en flux tendu 123
La démarche Qualité 124

F. Les moyens matériels

Les équipements nécessaires 126
L'évaluation des besoins 127
Les investissements 128
L'amortissement financier 130
L'amortissement en production 131

G. Les clients

L'état d'esprit 134
La fiche client 135
Le fichier clients 136
La fidélisation 139

H. La concurrence

Votre comportement 144
Se tenir informé sur la concurrence 145
La localisation 151
L'évaluation 152
Le leader, votre modèle 153

I. Le marché

La définition de la zone de chalandise 156
La connaissance du milieu 157
Les segments de marché 158
Les niches 159
Le fichier prospects 160
L'attraction commerciale 161
L'évasion commerciale 162
Les parts de marché 163

J. Le diagnostic

Analyse des points forts et faibles 166
Ne pas se voiler la face 167

K. Le pronostic

La projection du diagnostic 170
La tête avant les bras 171

L. La politique générale

La structure juridique et les assurances 174
La structure financière 182
L'ambition à trois ans 183
La part de rêve 185

M. Les objectifs

Prévisions sur un an 190
Objectifs qualitatifs et quantitatifs 191
Prévisionnel moral et financier 192

N. La stratégie

Le plan d'action commerciale (p.a.c) 206
Le terrain 207
Les argumentaires 208
Les moyens à mettre en oeuvre 209
La planification de l'action 210

O. Les moyens du développement

Le plan d'information 214
Le plan de formation 215
Le plan de produit 216
Le plan de communication 219
Le plan de vente 233
Le schéma stratégique 234
Le marketing mix 236
Le marketing direct 237

P. Le commercial

Le plan commercial de l'année à venir 240
Les objectifs de vente 241
Le magasin ou show-room, 1er vendeur 242
Le téléphone 246
La prospection 251
Savoir dire non 253
Répondre aux Appels d'Offre publics 254
Le devis 255
La vente 266
L'acompte commande 282
Le carnet de commande 283
La transmission des informations 284
Le suivi de la commande 285

Q. La gestion de A à Z

L'organisation du travail 288
La facturation 291
Officialiser la fin du chantier 295
Le compte client 298
Les encaissements 300
Les règlements fournisseurs 301
Le salaire de votre équipe 302
Les primes 303
Les stocks 304

Les travaux en cours 305
Les charges de fonctionnement 306
Le relevé bancaire 307
Les litiges 308
La maîtrise de la marge par affaire 309
La situation comptable 310
Le bilan de l'exercice 311
Le résultat 312
Les aides financières 313
Les concours bancaires 315
Les emprunts 316
La trésorerie 317
Le fiscal 318
Les fonds propres 319
Les prélèvements personnels 320
Les placements 321
Je dis, je fais 322

R. Les scénarios de crise
La prévention du risque 326
Les catégories de risque 328
Le harcèlement 329

S. Anticiper et gérer les conflits
Désamorcer les tensions 336
Le dépôt de bilan 338
Le divorce 340
Rebondir 341

T. Mettez toutes les chances de votre côté
La gestion du temps 344
La gestion du stress 346
La gestion de la peur 358

U. Les bases de votre réussite
Comment construire votre réussite 362

V. Cultiver sa personnalité
De la constance 374
Forgez votre propre image 375

W. La spirale de la réussite
Dépassez vos limites 378

X. Réussir dans la vie
Être passionné par ce que l'on fait 382

Y. Réussir sa vie
10 buts à atteindre pour être heureux 384
Se poser les bonnes questions 385

Z. Action !
À vous de jouer 388